



SORBONNE  
GRADUATE  
BUSINESS SCHOOL



— DU ENTREPRENEURIAT —

## Programme détaillé



## Session du 13 octobre au 3 mars 2018

### Direction du programme :

- Didier Chabaud, Professeur des Universités
- Claire Ledy Lepine, Maître de Conférences associée

## PROGRAMME

Modules d'enseignement	Intervenants
<b>MARKETING</b>	<b>Fabienne Berger-Remy</b> Maître de Conférences, IAE de Paris
<b>COMPTABILITE FINANCIERE</b>	<b>Patrick Deleau</b> Consultant en entrepreneuriat
<b>RESSOURCES HUMAINES</b>	<b>Michael Camardese</b> Chargé d'enseignement RH, Consultant MCCf (Michael Camardese Conseil & Formation)
<b>DROIT</b>	<b>Timo Rainio</b> Avocat au barreau de Lyon
<b>ENSEIGNEMENTS PROFESSIONNELS</b> Durée : 70 h sur 11 jours	<b>Responsable de l'enseignement</b>  <b>Claire Ledy Lepine</b> Maître de Conférences associée, IAE de Paris Consultante et chef d'entreprise
<b>ACCOMPAGNEMENT INDIVIDUEL (tout au long des 5 mois de formation)</b> Durée : Selon le projet et la demande des participants	<b>Responsable de l'encadrement</b>  <b>Claire Ledy Lepine</b>

### Objectifs pédagogiques :

La formation permet d'acquérir des compétences transversales nécessaires à la création d'entreprise. Elle a pour objectif de vous accompagner dans la construction et le développement de votre projet de direction de centre de profit, de succursale, de création ou de reprise d'entreprise par :

- l'acquisition de méthodes et d'outils dans les domaines fondamentaux de la gestion d'entreprise : Marketing, Comptabilité et Analyse financière, Ressources humaines et Droit,
- la maîtrise des différentes étapes du processus de management ou de création d'entreprise,

- la présentation de votre projet dans le cadre d'une soutenance.

La formation permet aussi à des personnes, qui n'ont pas forcément de projet de création d'entreprise, d'acquérir des compétences liées à la conduite d'un projet entrepreneurial afin de développer de l'activité au sein de grandes et moyennes entreprises.

### **Les intervenants :**

Les intervenants sont, pour les uns, des universitaires impliqués dans la recherche, pour les autres, des cadres et dirigeants d'entreprise ayant une réelle pratique entrepreneuriale. Cette diversité permet une approche très concrète de la formation tout en assurant les bases théoriques nécessaires.

### **Public concerné :**

- Porteurs de projets de création ou de reprise d'entreprise.
- Cadres de grandes entreprises qui seront amenés à diriger un centre de profit
- Ingénieurs ou chercheurs scientifiques qui souhaitent réorienter leur carrière en lançant leur entreprise

### **Déroulement de la formation :**

La formation comprend 120 heures d'enseignement, programmées sur 18 journées avec 9 regroupements de deux jours (le vendredi et le samedi), et s'étale d'octobre 2017 à mars 2018.

Les stagiaires bénéficient aussi d'un accompagnement personnel.

Ce rythme de la formation permet aux stagiaires de continuer leur activité professionnelle ou de construire leur projet pendant la formation.

### **Moyens pédagogiques :**

- Le nombre de stagiaires est limité à 15 personnes. Cela permet d'une part, de travailler concrètement sur chaque projet et d'autre part, de favoriser l'interactivité et le partage d'expériences.
- La formation comporte une partie théorique (argumentée d'exemples) et une partie pratique avec mise en situation.
- Un suivi personnalisé tout au long de la formation (5 mois) sous la direction de Madame Claire LEDY-LEPINE.

### **Après la formation: L'incubateur ENSAM-ParisTech**

A l'issue de sa formation, chaque participant peut être suivi individuellement pendant 18 mois par l'équipe de l'incubateur ENSAM-ParisTech uni par convention avec l'IAE de Paris.

Ce suivi individuel est subordonné à une validation du projet par le comité de l'incubateur. Après validation, l'intéressé peut aussi bénéficier des subventions du dispositif PIA (Paris Innovation Amorçage).

## RENSEIGNEMENTS PRATIQUES

### Contact :

IAE de Paris  
Mohamed Laasri  
8 bis, rue de la Croix Jarry – 75013 Paris  
  
01 44 08 11 72 – laasri.iae@univ-paris1.fr

### Inscriptions jusqu'au **30 septembre 2017**

**Entretiens** : les derniers entretiens seront programmés dans la semaine du 02 octobre 2017.

**Début des cours** : 13 octobre 2017

**Réunions d'information** : 07 juillet et 12 septembre 2017 à 18h30

**Coût de la formation** : 5.750€ (déjeuners inclus).

### Dates des regroupements de notre prochaine promotion :

13 – 14 octobre 2017
03 – 04 novembre 2017 17 – 18 novembre 2017
01 – 02 décembre 2017 15 – 16 décembre 2017
19 – 20 janvier 2018
02 – 03 février 2018 09 – 10 février 2018 23 – 24 février 2018
03 mars 2018

## I – Enseignements fondamentaux

### MARKETING –

Fabienne Berger-Remy, Maître de Conférences – IAE de Paris

#### Objectifs :

A l'issue des 4 séances, les participants doivent être en mesure d'adopter une démarche marketing pour optimiser la création de valeur. Les apports de contenu, les exemples et les exercices sont adaptés à la situation de la très petite entreprise, et visent à démontrer l'intérêt d'adopter une telle démarche, même avec des moyens limités et en phase de création de projet.

Les séances alternent des apports de connaissance, des réflexions en groupe et un travail individuel de construction de son propre plan marketing.

Contenu
Comprendre son marché ainsi que les besoins et les désirs des différents acteurs (clients, prospects, influenceurs) ; identifier les opportunités.
Concevoir une stratégie marketing orientée client : élaborer un concept, décider du ciblage et du positionnement, créer sa marque.
Elaborer un programme d'actions marketing : définir l'offre et le prix, choisir les canaux de distribution, savoir ou, comment et à qui communiquer son offre.
Bâtir des relations rentables et assurer la satisfaction des clients : la boîte à outil de l'entrepreneur.

Identification des opportunités ; Etudes de Marché ; Positionnement ; Ciblage clientèle ; Création de marque ; Politique d'offre (les produits, les services, le prix et la distribution) ; Actions de communication et de fidélisation des clients.

## COMPTABILITE FINANCIER

Patrick Deleau, Consultant en entrepreneuriat

### Objectifs :

Langage de l'entreprise, les principes de base de la comptabilité doivent être connus pour superviser l'activité des experts intervenant en la matière. La présentation des principaux outils d'interprétation des états permet de préparer les échanges avec les partenaires financiers.

Contenu
Principes de la comptabilité : la création de l'entreprise
Principes de la comptabilité : l'exploitation de l'entreprise
Lecture des états financiers : interpréter la performance
Lecture des états financiers : interpréter la structure

Notions fondamentales de comptabilité ; structure du bilan et du compte de résultat ; analyse financière des documents comptables (soldes intermédiaires de gestion, capacité d'autofinancement, besoins de fonds de roulement ...)

## RESSOURCES HUMAINES –

**Michael Camardese**, Chargé d'enseignement RH, Consultant MCCf (Michael Camardese Conseil & Formation)

### Objectifs :

- Identifier les techniques clés de la communication, indispensables à tout entrepreneur,
- Acquérir/consolider les bases du recrutement et de la formation,
- Comprendre les enjeux de la rémunération et les principes de la paie,
- Confronter ses connaissances en RH au sein d'un groupe pluridisciplinaire.

Contenu
<p><b>Communication :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- L'émission, la réception et les interférences,</li><li>- L'information et la communication,</li><li>- Le verbal et le non-verbal,</li><li>- Les entretiens, l'adaptation des contenus,</li><li>- La gestion des conflits,</li><li>- La communication écrite,</li><li>- L'utilisation des réseaux sociaux.</li></ul>
<p><b>Formation :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Le cadre légal,</li><li>- L'adaptation à l'activité,</li><li>- L'organisation,</li><li>- Le développement des compétences,</li><li>- L'évaluation des résultats.</li></ul>
<p><b>Recrutement :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- La définition des besoins,</li><li>- La rédaction d'une annonce,</li><li>- L'utilisation des sites dédiés,</li><li>- La conduite des entretiens,</li><li>- La sélection et le suivi.</li></ul>
<p><b>Rémunération :</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- La veille réglementaire,</li><li>- Les dispositifs existants,</li><li>- L'élaboration d'un système cohérent avec son activité.</li></ul>

Chaque module fait l'objet d'une mise en application pratique, définie au regard de la constitution du groupe.



## **DROIT –**

**Timo Rainio**, Avocat au barreau de Lyon

### **Objectifs :**

Faire comprendre :

- L'étendue et les limites du caractère contraignant du droit et de la fiscalité pour les entreprises ;
- La nécessité du recours au droit comme outil d'organisation des décisions et des processus de gestion.

<b>Contenu</b>
Choix d'une structure juridique d'entreprise : entreprise individuelle, société...
Les contrats d'affaires : formation et preuve des contrats ; validation ; exécution
La responsabilité civile et pénale du chef d'entreprise (organisation et prévention)
Le contentieux d'affaires ; la prévention et le traitement des difficultés des entreprises



## II – Enseignements théoriques (70 h)

**Claire Ledy Lepine**, Maître de Conférences associée– IAE de Paris, Consultante et chef d'entreprise

### Objectifs :

Permettre au participant de prendre la décision de créer et lui donner les facteurs clés de succès de son projet. Présenter tout au long des séances l'ensemble des intervenants de la vie de l'entreprise (experts comptables, avocats conseils en marketing ...)

Séances	Contenu
1 & 2	La Méthodologie de la création La posture entrepreneuriale Le projet partagé
3 & 4	Adéquation homme projet
5 & 6	Présentation individuelle du projet par la méthode BMC
7 & 8	Techniques de vente et négociation commerciale avec mise en situation
9 & 10	Techniques de vente et négociation commerciale avec mise en situation (suite)
11 & 12	Financement de l'entreprise Elaboration d'un business plan avec outil de simulation
13 & 14	Financement de l'entreprise Elaboration d'un business plan avec outil de simulation
15 & 16	Les outils de communication de l'entreprise
17 & 18	La stratégie numérique de l'entreprise
19 & 20	Préparation du projet pour présentation aux partenaires financiers et synthèse individuelle
21 & 22	Présentation orale des projets en support PPT devant un jury de professionnels

### Synthèse et conclusion

Soutenance de projets

Evaluation de la formation